

CLIENTAR CIA LTDA

INFORME DE GERENCIA 2013

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias me es grato poner a consideración de Ustedes Señores Accionistas, el Informe de labores y resultados económicos del año 2013.

El 2013, es el quinto año de operación de CLIENTAR CIA LTDA, durante el año 2013 hemos podido mantener nuestra cartera de clientes 2012, sin embargo los clientes no llegaron a los niveles esperados de ventas sobre todo porque sus presupuestos han disminuido comparados con los del año 2012. Las nuevas alternativas de negocio que hemos generado tienen un crecimiento lento que va mejorando pero no en los niveles esperados y no logra superar los ingresos de los contratos perdidos de impresión de Estados de Cuenta.

Nuestros clientes pertenecen del segmento corporativo.

ADMINISTRACIÓN:

Personal.- Al 31 de diciembre de 2013 contamos con un grupo de 4 personas distribuidas dentro del área administrativa y del área de impresión. Los cuales nos permiten brindar los servicios y atender los servicios que nos contratan.

Administrativa.- Nuestra área administrativa lleva los procesos internos de facturación y control de cobranza, mientras que nuestra contabilidad se la ha manejado externamente y se ha cumplido con todas las obligaciones tributarias a tiempo y bajo los esquemas legales establecidos.

Área de impresión.- Contamos con personal que conoce de la operación del negocio lo que nos ha ayudado a brindar servicios de ágiles y de calidad, hemos, sin embargo por la situación actual de la empresa no hemos podido reemplazar al personal que salió durante el año 2012.

Hardware y Sistemas.- Contamos con una persona altamente calificada en el manejo de herramientas tecnológicas y tenemos el soporte técnico para los equipos de impresión, de forma externa.

FINANZAS:

Este negocio se maneja dentro de los lineamientos legales, tanto las operaciones comerciales y contables, siempre se mantienen bajo las políticas de seguridad y cumplimiento apegadas a la Ley.

Este año CLIENTAR el planifico mantener los niveles de servicio y calidad hacia los clientes con contratos firmados, sin embargo los clientes prefieren contratar servicios específicos y no hacer contratos a largo plazo. Estos servicios son eventuales y permiten solo cubrir los costos operativos de la empresa. En el segundo semestre del año tratamos de mantener bajos niveles de cartera vencida y buscar nuevos clientes del Sector Privado sin embargo su prioridad es buscar precios bajos, no hemos logrado incorporar nuevos clientes nos mantenemos con nuestros clientes de Retail y Seguros, buscando en los mismos clientes otras áreas de servicios como la de Recursos Humanos.

Es imperativo conseguir nuevos clientes para el 2014 Aunque debemos sacrificar el margen de rentabilidad con el objetivo de cubrir gastos operativos fijos.



Rosio Valencia

GERENTE GENERAL

CLIENTAR CIA LTDA